

Załącznik nr 1 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości

BIZNES PLAN

Uczestnika ubiegającego się o środki na rozwój przedsiębiorczości w ramach projektu pod nazwą „Młodość moją szansą!”, realizowanego przez Europejski Dom Spotkań – Fundacja Nowy Staw – Lidera projektu oraz INSPIRES Sp. z o.o. – Partnera projektu, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój na lata 2014-2020 w ramach Poddziałania 1.2.1.

Wnioskodawca musi wypełnić wszystkie pola w biznesplanie komputerowo. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, musi wpisać „nie dotyczy”. Pozostawienie pustych pól w dokumencie skutkować będzie odrzuceniem wniosku o przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości.

Proszę pamiętać o aktualizacji spisu treści po zakończeniu przygotowywania biznesplanu!

SPIS TREŚCI

I. POMYSŁ NA BIZNES	3
1.1. INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY	3
1.2. CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA	3
II. POTENCJAŁ I WYKSZTAŁCENIE WNIOSKODAWCY	3
2.1. POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY	3
2.2. PLANOWANE ZATRUDNIENIE	4
III. ZNAJOMOŚĆ RYNKU I KONKURENCJI	4
3.1. OPIS PRODUKTU/USŁUGI I JEGO POZYCJA NA RYNKU	4
3.2. CHARAKTERYSTYKA KLIENTÓW I RYNKU	4
3.3. PROMOCJA I DYSTRYBUCJA	6
3.4. KONKURENCJA NA RYNKU	6
3.5. ANALIZA SWOT	7
IV. IDENTYFIKACJA ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH	7
V. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ PRZEDSIĘWZIĘCIA	8
5.1. PRZEWIDYWANE WYDATKI	8
5.1.1. ZESTAWIENIE TOWARÓW LUB USŁUG, KTÓRE PRZEWIDYWANE SĄ DO ZAKUPIENIA W RAAMCH REALIZACJI BIZNESPLANU	8
5.1.2. UZASADNIENIE WYDATKÓW ZWIĄZANYCH Z PLANOWANĄ DZIAŁANOŚCIĄ	8
5.2. TRWAŁOŚĆ EKONOMICZNO-FINANSOWA (w okresie co najmniej 2 lat od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej)	8
5.2.1. PROGNOZA POZIOMU CEN	9
5.2.2. PROGNOZA WIELKOŚCI SPRZEDAŻY	9
5.2.3. PROGNOZA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY	9
5.2.4. KOSZTY	10
5.2.5. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	10

I. POMYSŁ NA BIZNES

1.1. INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY

Nazwisko i imiona	
Data, miejsce urodzenia	
Przewidywana nazwa działalności	
Adres wykonywania działalności gospodarczej	
Planowana data rozpoczęcia działalności	
Przedmiot i zakres przedsięwzięcia zgodnie z PKD	
Forma prawna planowanej działalności	

1.2. CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Proszę przedstawić skrócony opis planowanej działalności /charakterystykę pomysłu (maksymalnie 200 znaków)	
--	--

II. POTENCJAŁ I WYKSZTAŁCENIE WNIOSKODAWCY

2.1. POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY

W tym miejscu należy opisać zdobyte wykształcenie, ewentualne odbyte kursy szkoleniowe i doskonalące, dotychczasowe doświadczenie zawodowe i wszelkie dodatkowe posiadane umiejętności oraz, jeśli to możliwe, wskazać i ocenić ich wagę i znaczenie w stosunku do zaproponowanego w niniejszym biznes planie przedsięwzięcia.

Wykształcenie	
Kursy i szkolenia	
Doświadczenie zawodowe	
Dodatkowe umiejętności	

2.2. PLANOWANE ZATRUDNIENIE

<p>Jeśli planowane jest zatrudnienie osób w wyniku realizacji projektu, proszę opisać wszystkie nowopowstałe stanowiska pracy oraz formę zatrudnienia</p>	
<p>Jeśli wymaga tego projekt, to w jaki sposób wnioskodawca planuje zapewnić odpowiednie zasoby ludzkie, jeśli nie przewiduje tworzenia nowych miejsc pracy w ramach przedsięwzięcia?</p>	

III.. ZNAJOMOŚĆ RYNKU I KONKURENCJI

3.1. OPIS PRODUKTU/USŁUGI I JEGO POZYCJA NA RYNKU

<p>Charakterystyka produktu /usługi</p>	
<p>Proszę podać w jaki sposób produkt różni się od produktów/usług konkurencji? Czy będzie to nowy produkt na rynku?</p>	
<p>Na czym polega przewaga rynkowa produktu oferowanego przez wnioskodawcę? Dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem /usługą?</p>	

3.2. CHARAKTERYSTYKA KLIENTÓW I RYNKU

A) Klienci
<p>Proszę opisać klientów, do których skierowany jest produkt lub usługa, w jaki sposób zostali wybrani, czy firma nastawia się na klienta masowego, a może będzie tylko kilku większych odbiorców produktów/usług. Proszę udowodnić, że w każdym wybranym przez siebie przypadku taki rynek daje najlepsze z ekonomicznego punktu widzenia możliwości zbytu.</p>

<p>Do kogo adresowana jest oferta? Szacunkowa liczba potencjalnych klientów. (Proszę o możliwie precyzyjne określenie w oparciu o czytelne kryteria)</p>	
<p>Jakie są oczekiwania klientów w stosunku do oferowanego produktu? Czy najistotniejsza jest dla nich niska cena, wysoka jakość czy też inne czynniki?</p>	

B) Rynek	
<p>Zasięg terytorialny rynku. Czy popyt na produkt /usługę będzie podlegał sezonowym zmianom, jeśli tak – jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?</p>	
<p>Czy produkt/usługa będą posiadały jakieś dodatkowe cechy w odniesieniu do wybranego segmentu rynku, czy też względem konkurentów? Jeśli tak proszę opisać je dokładnie oraz udowodnić, dlaczego właśnie takie pozycjonowanie produktu/usługi może odnieść sukces.</p>	

Czy istnieją bariery wejścia na rynek? Czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii i koncesji?	
---	--

3.3. PROMOCJA I DYSTRYBUCJA

Proszę dokonać wyboru metod dotarcia do klientów oraz ich krótkiej charakterystyki i uzasadnić, dlaczego takie metody będą skuteczne.	
Przy użyciu jakich narzędzi klienci będą informowani o produktach / usługach oraz przedstawić krótką charakterystykę wybranych metod (należy wypisać przykłady np. ulotki, plakaty, prasa lokalna, Internet).	
Należy opisać proces produkcji/dostarczania oferowanych produktów /usług, dzieląc go – jeżeli to możliwe – na fazy. Należy również wskazać, które aspekty procesu wpływają w największym stopniu na jakość produktów/usług.	

3.4. KONKURENCJA NA RYNKU

Konkurencja	
Proszę o porównanie Wnioskodawcy i głównych konkurentów, z którymi będzie rywalizował. W ocenie proszę uwzględnić kim są konkurenci, na jakim rynku działają, czym różni się oferowana oferta od oferty konkurencji, porównać ofertę konkurencji ze swoją w odniesieniu do jakości, ceny, reklamy/promocji.	
Nazwa	Opis

Strategia konkurencji

Proszę zaprezentować strategię konkurowania, czy firma będzie konkurować ceną czy może jakością, lub też Wnioskodawca ma inny pomysł na zdystansowanie konkurencji. Dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna, proszę przewidzieć, jakim potencjałem dysponuje konkurent i czy jego działania odwetowe nie będą dla firmy zbyt groźne na obecnym etapie działalności?

3.5. ANALIZA SWOT

Analiza silnych i słabych stron planowanej działalności, jej zagrożeń i możliwości

Mocne strony	Słabe strony
Szanse	Zagrożenia

IV. IDENTYFIKACJA ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH

Proszę opisać rozwiązania będące odpowiedzią na zdiagnozowane i wyżej wymienione zagrożenia/ ograniczenia związane z planowaną działalnością

V. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ PRZEDSIĘWZIĘCIA

5.1. PRZEWIDYWANE WYDATKI

5.1.1. ZESTAWIENIE TOWARÓW LUB USŁUG, KTÓRE PRZEWIDYWANE SĄ DO ZAKUPIENIA W RAAMCH REALIZACJI BIZNESPLANU

Przedmiot zakupu	Ilość (a)	Cena jednostkowa (b)	Wartość (a*b)	Termin zakupu (miesiąc/kwartał)
RAZEM				

5.1.2. UZASADNIENIE WYDATKÓW ZWIĄZANYCH Z PLANOWANĄ DZIAŁALNOŚCIĄ

Przedmiot zakupu	Opis techniczny	Uzasadnienie konieczności dokonania zakupu	Czy użytkowanie wymaga pozwoleń /uprawnień? Jeśli tak, to jakich?

Uwaga: dodatkowo należy wypełnić załącznik nr 2:, tj. Harmonogram rzeczowo-finansowy inwestycji do Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości.

5.2. TRWAŁOŚĆ EKONOMICZNO-FINANSOWA (w okresie co najmniej 2 lat od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej)

5.2.1. PROGNOZA POZIOMU CEN

Proszę przedstawić planowaną wielkość cen w poszczególnych latach				
Produkt /grupa asortymentowa / usługa	j.m.	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31.12.....) (n)	Kolejny rok (na dzień 31.12.) (n+1)	Kolejny rok (na dzień 31.12.....) (n+2)
1.				
2.				
...				
...				
Proszę uzasadnić prognozę cen				

5.2.2. PROGNOZA WIELKOŚCI SPRZEDAŻY

Proszę przedstawić planowaną wielkość sprzedaży. Prognozę należy przedstawić w jednostkach naturalnych (sztuki, kilogramy, itp.). Jeżeli nie jest to możliwe z uzasadnionych przyczyn podać wartości w PLN.				
Produkt /grupa asortymentowa/ usługa	j.m.	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31.12.....) (n)	Kolejny rok (na dzień 31.12.) (n+1)	Kolejny rok (na dzień 31.12.....) (n+2)
1.				
2.				
...				
Pozostałe				
Proszę uzasadnić podaną wyżej prognozę (przedstawić założenia)				

5.2.3. PROGNOZA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY

Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów/usług. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli prognoza sprzedaży.			
Produkt/grupa asortymentowa Cena jednostkowa (zł/szt., kg, itp.)	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31.12.....) (n)	Kolejny rok (na dzień 31.12.) (n+1)	Kolejny rok (na dzień 31.12.....) (n+2)
1.			
2.			
...			
Ogółem			

5.2.4. KOSZTY

Należy określić koszty związane z działalnością w kolejnych latach.			
Wyszczególnienie	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31.12.....) (n)	Kolejny rok (na dzień 31.12.) (n+1)	Kolejny rok (na dzień 31.12.....) (n+2)
Zużycie materiałów i energii			
Wynagrodzenie			
Narzuty na wynagrodzenie			
Usługi obce			
Podatki i opłaty			
Amortyzacja			
Pozostałe koszty			
Wartość sprzedanych towarów i materiałów			
RAZEM:			
Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych:			

5.2.5. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Na podstawie danych z tabel „prognoza przychodów ze sprzedaży” i „koszty” proszę przedstawić rachunek zysków i strat.			
Wyszczególnienie	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31.12.....) (n)	Kolejny rok (na dzień 31.12.) (n+1)	Kolejny rok (na dzień 31.12.....) (n+2)
Przychody ze sprzedaży produktów/usług			
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów			
Zużycie materiałów i energii			

Wynagrodzenie			
Narzuty na wynagrodzenia			
Usługi obce			
Podatki i opłaty			
Amortyzacja			
Pozostałe koszty			
Wartość sprzedanych towarów i materiałów			
Podatek			
Zysk/strata:			

5.2.6. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA WYDATKÓW

Źródło pozyskania środków	Wartość pozyskanych środków	
	PLN	%
Stawka jednostkowa otrzymana w ramach bezzwrotnej dotacji		
Wkład własny ogółem, w tym:		
Kredyt/pożyczka		
Środki własne		
Inne środki (jakie?)		
Wartość pozyskanych środków ogółem:		

Miejscowość	Data	Czytelny podpis Wnioskodawcy